

FORSVARSMINISTERIET



27. maj 2016

## NOTAT 71: OM KONTRAKTINDGÅELSE

### Spørgsmål

Dette notat besvarer følgende spørgsmål:

*"Der ønskes en beskrivelse af forhold omkring kontraktindgåelse, hvornår forhandles hvad, hvilke garantier knytter sig til kontrakterne og på hvilke tidspunkter, hvem bærer økonomisk risiko ved fordyrelse efter kontraktindgåelse, kan der komme uforudsete omkostninger efter kontraktindgåelse, muligheder for udtræden af kontrakt. Desuden forklaring på, hvorfor de lande, der har bestilt fly til tidlig levering (first movers) ikke får andel i senere lavere pris."*

### Grundlag

Notatet baseres på Memorandum of Understanding concerning the Production, Sustainment and Follow-on Development of the Joint Strike Fighter indgået mellem Australien, Canada, Danmark, Italien, Holland, Norge, Tyrkiet, England og USA i 2006-2007 ("PSFD MOU'en") og danske erfaringer med indkøb af militært materiel eksempelvis via det amerikanske Foreign Military Sales (FMS) system.

### Sagsfremstilling

#### *Baggrund og tidligere erfaringer*

Traditionelt har Danmark anskaffet amerikansk militært materiel gennem Foreign Military Sales (FMS) aftaler, hvor materiellet anskaffes igennem de amerikanske værn. Der er anskaffet fly, helikoptere, våben, pilotuddannelser og en lang række andre varer og ydelser via U.S. Air Force og U.S. Navy. Det har givet fordele særligt i forhold til anskaffelsespriser, forsyningsikkerhed og muligheden for efterfølgende støtte i forbindelse med driften af materielssystemerne.

Ved anskaffelse af F-16 indgik Danmark i et partnerskab med USA, Holland, Norge og Belgien. Erfaringer med F-16-partnerskabet er, at Danmark har haft indflydelse på udviklingen af F-16 samtidig med, at omkostninger til opdateringer har været forholdsmæssigt fordelt blandt partnerne. Det har derfor været økonomisk muligt for Danmark at holde F-16-flyene operativt relevante frem til i dag – 35 år efter anskaffelsen.

F-35-partnerskabet er i form og processer en videreførelse af det nuværende F-16-partnerskab. Dog er det tanken, at F-35-partnerskabet i endnu højere grad end F-16-partnerskabet skal samarbejde om uddannelse, vedligehold og videreudvikling.

I forhold til sædvanlige Foreign Military Sales (FMS) har Danmark som partner i F-35-partnerskabet større mulighed for at påvirke udviklingen af flyet og de efterfølgende driftsløsninger, idet parterne er repræsenteret i alle relevante beslutningsfora.

### *F-35 Aftalegrundlaget*

PSFD MOU'en regulerer samarbejdet mellem partnerlandene omkring produktion, drift og videreudvikling af F-35. Principperne i PSFD MOU'en er, at partnerlandene drager fælles fordele ved samarbejdet og samtidig står sammen om de risici, der måtte være involveret med en sådan produktion, drift og videreudvikling. Principperne er også, at Joint Program Office repræsenterer partnerlandene over for producenterne i forbindelse med kontraktindgåelse m.m.

Kontrakterne indgås på baggrund af amerikansk lovgivning, hvilket altid er tilfældet for handler via det amerikanske forsvar.

Danmarks tiltrædelse af PSFD MOU'en i februar 2007 var en følge af Danmarks deltagelse i udviklingen af F-35, men forpligter ikke Danmark til at købe F-35. Først i forbindelse med kontraktindgåelse angående køb af flyet vil Danmark blive juridisk forpligtet, og først i disse kontrakter vil vilkårene for købet blive endeligt aftalt, herunder den endelige pris.

### *F-35 kontraktindgåelse og hvornår forhandles hvad?*

Køb af fly i F-35-partnerskabet sker i blokke/produktionsserier i fællesskab mellem partnerlandene, for at opnå bedst mulige prisvilkår for partnerlandene.

Det første skridt i forbindelse med forberedelserne til kontraktindgåelse, er Danmarks fremsendelse af en købsanmodning (en såkaldt "Partner Procurement Request"), som indeholder en oversigt over danske behov for fly, motorer, støtteudstyr mv.

På denne baggrund vil Joint Program Office udarbejde en fælles købsanmodning ("Consolidated Procurement Request"), som indeholder samtlige partners bestillinger af fly, motorer, støtteudstyr mv. Den fælles købsanmodning muliggør, at JSF-partnerskabet kan udbyde de underliggende kontrakter og forhandle en fælles aftale med producenterne, herunder Lockheed Martin, på bedst mulige vilkår for partnerlandene.

Den endelige og juridisk bindende kontrakt om køb af fly underskrives, når producenterne og Joint Program Office når til enighed om et fælles kontraktuelt grundlag, og dette tiltrædes af de relevante partnerlande.

Det forventes, at den første endelige kontrakt for danske fly og motor skal indgås i december 2017.

### *Garantier og mulighed for udtræden*

Kontrakter om indkøb af militært materiel fra USA adskiller sig fra sædvanlige kommercielle indkøb ved, at producenten som udgangspunkt ikke yder garantier for funktionsdygtighed, levetid, holdbarhed osv., idet materiellet er udviklet ud fra fælles sikkerhedspolitiske interesser og ofte anvendes i ekstreme situationer.

Såfremt der opstår en skade på militært materiel, vil køberen derfor som udgangspunkt selv skulle afholde udgifterne til udbedring af skaden. Ligeledes vil der formentlig ikke være adgang til at udtræde af kontrakten eller kræve erstatning eller bod i forbindelse med forsinkelser. Væsentlige betalinger sker dog først, når flyet er leveret og kvalitetstestet.

Idet Forsvarsministeriet ikke på nuværende tidspunkt har indblik i detaljerne i købskontrakterne, kendes vilkårene for købers ret til udtræden ikke.

Det forventes, at køber i forbindelse med udtræden af en købskontrakt vil være forpligtet til at dække partnerskabets og producentens omkostninger forbundet med en sådan udtræden. Dette er også principperne for udtræden af partnerskabet, som angivet i PSFD MOU'en.

I øvrigt henvises til notat 50 vedrørende ansvar og erstantningspligt.

#### *Økonomiske risici*

Kontrakterne for fly og motor indgås som fastpriskontrakter uden risiko for prisstigninger. Når de enkelte kontrakter er indgået, vil Danmark derfor ikke være udsat for risiko for prisstigninger i relation til disse. Frem til tidspunktet for kontraktindgåelse foreligger der dog en usikkerhed i forhold til de nuværende prisestimer, idet den endelige pris først kan fastsættes efter Joint Program Office's udbud af kontrakter og forhandling med producenterne.

I forbindelse med erfaringsindhentning fra det norske kampflykontor er det oplyst, at Norge indtil videre har oplevet, at den endelige pris på stel og motorer i den endelige kontrakt passede med den estimerede pris eller var en smule lavere end den estimerede pris.

#### *Hvorfor får 'first movers' ikke andel i senere lavere pris*

For militært materielt findes der kun i begrænset omfang et civil marked. For at sikre varetagelsen af nationale sikkerhedsinteresser udvikler især større nationer derfor selv militært materiel. Udvikling af nye kampfly er bekosteligt og det er netop formålet bag F-35-partnerskabet, at flere nationer er gået sammen om udgiften til produktion, drift og videreudvikling af F-35.

Partnerlandene har gennem hele processen været bevidste om, at de første eksemplarer af F-35 ville være dyrere, hvilket er helt almindeligt i et udviklingsprojekt. Det er så blot en fordel for Danmark, at partnerlandene USA, Storbritannien, Australien, Norge, Holland og Italien allerede har købt F-35 til en højere pris end den, Danmark vil kunne opnå i forbindelse med en større serieproduktion af flyet.